

**ANALISIS GAYA MANAJERIAL ETNIS TIONGHOA DALAM
PENGEMBANGAN USAHA PENJUALAN SUKU CADANG
SEPEDA MOTOR
(Studi Kasus Toko Suku Cadang Sepeda Motor Jalan Veteran
Selatan Kota Makassar)**

HASIL PENELITIAN



*Diajukan Sebagai Salah Satu syarat dalam Rangka Penelitian untuk Penulisan Skripsi
pada Program Studi Pendidikan Ekonomi*

**BUSMAN
NIM.1494043029**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
MAKASSAR
2019**

**ANALISIS GAYA KEPEMIMPINAN ETNIS TIONGHOA
DALAM PENGEMBANGAN USAHA PENJUALAN SUKU
CADANG SEPEDA MOTOR
(Studi Kasus Toko Suku Cadang Sepeda Motor Jalan Veteran
Selatan Kota Makassar)**

HASIL PENELITIAN

*Diajukan Sebagai Salah Satu syarat dalam Rangka Penelitian untuk Penulisan Skripsi
pada Program Studi Pendidikan Ekonomi*

**BUSMAN
NIM.1494043029**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
MAKASSAR
2019**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Persetujuan pembimbing yang ditunjuk berdasarkan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar No.1117 /UN.3622/KM/2019, untuk membimbing Saudara:


Nama : Busman
Nomor Stambuk : 1494043029
Jurusan : Pendidikan Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Gaya Kepemimpinan Etnis Tionghoa dalam Pengembangan Usaha Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor (Studi Kasus Toko Suku Cadang Sepeda Motor Jalan Veteran Selatan Kota Makassar)

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan dapat diujikan di depan Panitia Penguji Skripsi Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.

Makassar, 21 April 2019

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Tuti Supatminingsih, M.Si
NIP.19610402 198610 2 001



Dr. Agus Syam, S.Pd., M.Si
NIP. 19730709 200701 1 001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa:

| | |
|-----------------------|---|
| Nama | : Busman |
| Nim | : 1494043029 |
| Tempat/ Tanggal Lahir | : Majene 29 Maret 1995: |
| Program Studi | : Pendidikan Ekonomi |
| Fakultas | : Ekonomi |
| judul skripsi | : Analisis Gaya Kepemimpinan Etnis Tionghoa Dalam Pengembangan Usaha Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor (Studi Kasus Toko Suku Cadang Sepeda Motor Jalan Veteran Selatan Kota Makassar) |


Dengan dosen pembimbing masing-masing

1. Dr. Tuti Supatminingsi, M.Si
2. Dr. Agus Syam, S.Pd., M.P.d

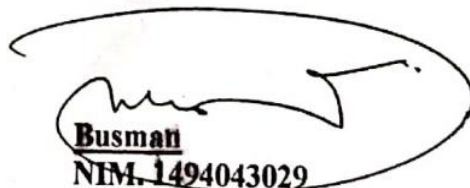
Benar adalah hasil karya sendiri, bebas unsure ciplakan/plagiat. Pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan apabila dikemudian hari ditemukan ketidakbenaran, maka saya bersedia dituntut sesuai dengan hukum yang berlaku.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat sebagai tanggungjawab formal untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ketua Program Studi


Muhammad Dinar, S.E., M.Si
NIP. 19591217 198702 1 002

Makassar, 21 April 2019
Disetujui Oleh:
Yang Membuat Pernyataan,


Busman
NIM. 1494043029

PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR

Tugas Akhir ini diajukan oleh Busman Nomor Induk Mahasiswa 1494043029, berjudul “ Analisis Gaya Manajerial Etnis Tionghoa dalam Pengembangan Usaha Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor (Studi Kasus Toko Suku Cadang Sepeda Motor Jalan Veteran Selatan Kota Makassar)” telah diterima oleh Panitia Ujian Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar, dengan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Nomor 6438/UN36.7/KM/2019 tanggal 31 Juli 2019, untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana, pada Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar pada hari, Rabu 31 Juli 2019.

Disahkan oleh

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Makassar

Dr. H. Muhammad Azis, M.Si

NIP.19591231 198601 1 005

Panitia Ujian

1. Ketua : Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
2. Wakil Ketua : Sahade, S.Pd., M.Pd
3. Sekretaris : Muhammad Dinar, S.E., M.S
4. Pembimbing I : Dr. Tuti Supatminingsih, S.E., M.Si
5. Pembimbing II : Dr. Agus Syam, S.Pd., M.Si
6. Penguji I : Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd
7. Penguji II : Dr. Mustari, S.E., M.Si

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

MOTTO

**PUSING?
MINUM SEBAIT PUISI SERINDU SEKALI**

BUSMAN

Dengan Suasana hati yang dipasung kebahagiaan
Kusajikan karya ini untuk makhluk- makhluk unik
Kepada Indo' (Ibunda Bambi) Dan Pua' (Ayahanda Samad) dan teruntuk
keluarga besar kakak kakak tersayang, sahabat seperjuangan. Yang banyak
berikan hal hal luar biasa kepada penulis dalam menyelesaikan tulisan ini

Allah Lindungi kita semua.

AMINN..

ABSTRAK

Busman, 2019. “ Analisis Gaya Manajerial Etnis Tionghoa Dalam Pengembangan Usaha Penjualan Cuku Cadang Sepeda Motor (Studi Kasus Toko Suku Cadang Sepeda Motor Jalan Veteran Selatan Kota Makassar”, skripsi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar. Pembimbing (I) Dr. Tuti Supatminingsi, M.Si. dan pembimbing (II) Dr. Agus Syam, S.Pd., M.Si.

Menjadi rahasia umum ketika bangsa ingin maju dari aspek pertumbuhan ekonomi maka salah satu jalan yang bisa ditempuh adalah meningkatkan angka wirausaha dinegara tersebut. Semakin tinggi angka wirausaha berbanding lurus dengan potensi kemajuan perekonomian suatu bangsa. Begitupun fakta bahwa Indonesia sebagai bangsa yang belum mampu mencapai standar yang ditetapkan. Lebih lanjut fakta yang ada dilapangan etnis Tionghoa sebagai salah satu pelaku ekonomi terus menunjukkan eksistensi dalam membangun sebuah usaha dengan baik. Penelitian ini dilatarbelakangi dengan ketertarikan terhadap kemampuan pemilik usaha Etnis Tionghoa dalam mengelola dan mengembangkan sebuah usaha.

Penelitian ini merupakan sebuah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Dengan menggunakan teknik snowball sampling melalui instrumen observasi, wawancara, serta dokumentasi dalam memperoleh data dilapangan

Berdasarkan analisis data yang dilakukan diperoleh kesimpulan berdasarkan indikator dari variable manajerial dan pengembangan usaha bahwa dalam membangun sebuah usaha memiliki kepercayaan diri dalam mengambil keputusan, menghargai bawahan, mengelola kesempatan yang ada, memotivasi pekerja serta bertanggung jawab atas berbagai kemungkinan yang terjadi dilapangan.

Kata Kunci : Manajerial, Etnis Tionghoa dan Pengembangan Usaha

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya, serta sholawat dan salam semoga tetap tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat diberikan kelancaran dalam menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul “Analisis Gaya manajerial Etnis Tionghoa Dalam Pengembangan Usaha Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor (Studi Kasus Toko Suku Cadang Sepeda Motor Jalan Veteran Selatan Kota Makassar)

. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Husain Syam, M.TP, selaku Rektor Universitas Negeri Makassar beserta staf dan jajarannya.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Aziz, M.Si, selaku Dekan Fakultas Universitas Negeri Makassar beserta stafnya.
3. Bapak Muhammad Dinar., S.E, M.S sebagai Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi.
4. Bapak Prof. Dr. Tuti Supatminingsi, M.Si dan Dr. Agus Syam S.Pd., M.Si masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, petunjuk dan sumbangan pemikiran, arahan dan senantiasa memotivasi penulis untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Bapak Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd selaku Penanggap I yang telah memberikan saran dan arahan serta masukan bagi penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

6. Para Dosen khususnya prodi Pendidikan Ekonomi yang telah mendidik dan memberi pelayanan kepada penulis selama dalam proses pembelajaran di kampus.
7. Staf Administrasi Fakultas Ekonomi yang telah memberi pelayanan kepada penulis selama dalam proses penyelesaian di kampus.
8. Teristimewa penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada kedua orang tua, ibu tercinta yang telah memberikan dukungan baik moril maupun material, dan doa kepada penulis selama ini. Dan juga buat saudara-saudara penulis serta terima kasih kepada keluarga besar yang selalu memberikan semangat dan motivasi dalam penyusunan dalam skripsi ini.
9. Untuk saudara-saudariku keluarga besar Fraternite”2014” terima kasih atas kebersamaan dan kerja sama kalian selama ini.
10. Terima kasih kepada adik Fitriani yang telah banyak memberikan dukungan dan dorongan.

Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan kebaikan bagi banyak pihak serta bernilai ibadah di hadapan Allah SWT. Amin.

Makassar , 21 April 2019

Penulis,

Busman

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI | iii |
| PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI | iv |
| MOTTO | v |
| ABSTRAK | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI..... | ix |
| BAB I. PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 4 |
| C. Tujuan Penelitian | 4 |
| D. Manfaat Penelitian | 5 |
| BAB II. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR | 6 |
| A. Tinjauan Pustaka | 6 |
| 1. Manajerial | 6 |
| a. Pengertian manajemen | 7 |
| b. Teori manajemen | 8 |
| c. Indikator Gaya manajerial | 11 |
| 2. Pengembangan Usaha | 17 |
| a. Pengertian pengembangan usaha | 13 |
| b. Strategi pengembangan usaha | 15 |

| | |
|--|----|
| 3. Etnis Tionghoa | 16 |
| B. Penelitian Terdahulu | 23 |
| C. Kerangka Pikir | 24 |
| BAB III. METODE PENELITIAN | 26 |
| A. Pendekatan Penelitian | 26 |
| 1. Fokus penelitian | 27 |
| 2. Deskriptif fokus..... | 27 |
| 3. Subjek penelitian..... | 27 |
| B. Teknik Pengumpulan Data | 29 |
| 1. Obeservasi | 29 |
| 2. Wawancara | 32 |
| 3. Dokumentasi..... | 29 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 31 |
| A. Hasil Penelitian | 31 |
| 1. Gambaran umum lokasi penelitian..... | 31 |
| a. Sejarah..... | 31 |
| b. Letak Geografis kota Makassar..... | 32 |
| c. Letak Geografis Jalan Veteran Selatan Kota Makassar | 36 |
| 2. Penyajian Data | 37 |
| B. Pembahasan..... | 44 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN..... | 48 |
| A. Kesimpulan | 48 |
| B. Saran..... | 48 |

| | |
|----------------------|----|
| DAFTAR PUSTAKA | 50 |
|----------------------|----|

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berwirausaha merupakan salah satu cara seseorang untuk bekerja dan meniti karir untuk kehidupan manusia di masa yang akan datang. Dengan berwirausaha dapat pula membukakan lapangan pekerjaan baru bagi orang-orang yang membutuhkan atau sedang mencari sebuah pekerjaan, selain itu dapat membantu tugas pemerintah dalam mengurangi pertumbuhan pengangguran di negeri ini.

Menurut pernyataan yang disampaikan oleh PBB, bahwa suatu negara akan mampu membangun perekonomiannya dengan baik apabila memiliki wirausahawan sebanyak 4 persen dari total jumlah penduduk. Jadi, jika Indonesia berpenduduk lebih dari 265 juta jiwa, maka wirausahawannya harus lebih dari 5,8 juta jiwa. Namun Badan Pusat Statistika pada tahun 2017 mencatat dari total penduduk sebanyak 265 juta jiwa, jumlah wirausaha tercatat hanya 3,1 persen yang artinya Indonesia masih kekurangan 0,99 persen masyarakat yang berwirausaha. Salah satu faktor yang memengaruhi rendahnya tingkat wirausaha adalah ketakutan seseorang mengalami kerugian dan kurangnya pengalaman dan ketidakmampuan memimpin sebuah usaha, Muhammad Aslam, 2014. Sejalan dengan itu, Muh. Rifat, 2015 mengatakan bahwa minimnya tingkat berwirausaha di Indonesia dikarenakan faktor ketidak mampuan seseorang dalam menjalankan serta mengembangkan sebuah usaha dengan baik.

Managerial merupakan salah satu faktor penentu berhasil tidaknya sebuah usaha. George R. Terry (Miftah Thoha, 2010:5) mengartikan bahwa “managerial adalah aktivitas untuk mempengaruhi orang-orang supaya diarahkan mencapai tujuan perusahaan”. managerial meliputi proses mempengaruhi dalam menentukan tujuan organisasi, memotivasi perilaku pengikut untuk mencapai tujuan, mempengaruhi untuk memperbaiki kelompok dan budayanya. Gaya managerial menggambarkan kombinasi yang konsisten dari ketrampilan, sifat dan sikap yang mendasari perilaku seseorang (Roscahyo dan Prijati, 2013; Yazid, Musnadi dan Chan, 2013; Suleman, 2016; Nisyak dan Trijonowati, 2016). Lebih lanjut menurut Kartini Kartono (2003: 48) mengemukakan “manajerial itu sifatnya spesifik, khas, diperlukan bagi situasi khusus”. Sebab dalam satu kelompok yang melakukan aktivitas tertentu, dan punya tujuan serta peralatan khusus, pemimpin kelompok dengan ciri- ciri karakteristiknya itu merupakan fungsi dari situasi khusus tadi. Jelasnya sifat-sifat utama dari manager harus sesuai dan bisa diterima oleh kelompoknya, juga bersangkutan, serta cocok-pas dengan situasi dan zamannya. Sedangkan menurut Menurut Yayat M Herujito (2008:188) mengartikan “manajerial bukan bakat, oleh karena itu gaya kepemimpinan dipelajari dan dipraktikkan dalam penerapannya harus sesuai dengan situasi yang dihadapi”

Dilain sisi sudah menjadi pendapat umum bahwa golongan minoritas etnis Tionghoa memegang peranan yang amat menentukan dalam kehidupan perekonomian masyarakat Indonesia, sehingga apabila diadakan perbedaan golongan ekonomi lemah dan golongan ekonomi kuat, maka yang kuat selalu

diartikan golongan Tionghoa atau non pribumi (Husodo, 1985:65). Pendapat tersebut bisa saja benar tergantung dari sudut mana melihatnya dan sektor mana yang menjadi titik perhatiannya. Kenyataannya dalam kehidupan sehari-hari kita sering melihat bahwa etnis Tionghoa memegang peranan penting dalam kegiatan perekonomian masyarakat khususnya yang menyangkut pemenuhan kebutuhan pokok dan biasanya mendominasi kegiatan perekonomian tersebut. Berdasarkan data terbaru yang diambil dari Forbes (2015), Indonesia's 50 Richest, diketahui bahwa hampir keseluruhan dari 50(lima puluh) besar orang terkaya di Indonesia adalah Chinese Overseas atau perusahaan milik etnis Cina.

Masyarakat etnis Tionghoa memiliki karakteristik tersendiri dalam memimpin sebuah usaha. Menurut Halim (Susodjo, 2009: 201) "etnis Tionghoa berani memulai usaha dan membangun sebuah bisnis khususnya di tempat perantauan, mereka selalu yakin dan berani memulainya meskipun dengan modal seadanya". Bahkan mereka berani berkompetisi dengan pelaku usaha yang telah lebih dulu eksis. Tak jarang mereka bersedia menawarkan harga yang lebih murah dan kompetitif. Meskipun keuntungan kecil, tapi jika pangsa pasarnya besar, maka keuntungan juga melimpah. Lebih lanjut Hendry dan Fye (Daryono, 2007: 303) dalam memimpin sebuah usaha masyarakat etnis Cina bukan masyarakat yang mudah terpancing dalam mengambil keputusan. Sejalan dengan penelitian Hana (Daryono. 2007: 303) menurutnya "pedagang keturunan Tionghoa mayoritas di Jawa tidak menyukai konsultasi dengan atasan, tetapi lebih suka menggunakan kemampuannya sendiri". Hal itu wajar mengingat wirausaha keturunan Cina Tionghoa sebagai minoritas dan sering kali mendapat perlakuan

yang berbeda, itu menjadikan mereka dalam bertindak lebih mempercayai kemampuannya pribadinya.

Apapun kesan yang diberikan kepada etnis Tionghoa terkait dengan karakteristik pribadi mereka, terutama dalam menyikapi situasi lingkungan yang mereka hadapi, dengan motivasi tertentu terutama untuk mendapatkan keamanan dan kesejahteraan hidup, bahkan kemapanan. Hal ini tentunya dipengaruhi oleh latar belakang pengalaman masa lalu yang merupakan dasar untuk melangkah ke depan meraih harapan-harapan hidup mereka di masa kini dan yang akan datang.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang Analisis Gaya Managerial Etnis Tionghoa Dalam Pengembangan Usaha Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor (Study Kasus Toko Suku Cadang Motor Jalan Veteran Selatan Kota Makassar

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka masalah pokok yang akan dibahas dalam penelitian adalah “ Bagaimana gaya managerial etnis Tionghoa dalam pengembangan usaha penjualan suku cadang sepeda motor”.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah “Untuk mengetahui gaya manajerial etnis Tionghoa dalam pengembangan usaha penjualan suku cadang sepeda motor”.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini yaitu :

1. Manfaat Teoritis

a. Pelajar

Dapat digunakan sebagai referensi tugas akhir penelitian sejenis pada bidang ekonomi khususnya yang berkaitan dengan gaya managerial serta dapat menambah koleksi karya ilmiah bagi perpustakaan Fakultas Ekonomi dan perpustakaan umum Universitas Negeri Makassar.

b. Bagi Peneliti

Penelitian ini digunakan sebagai tambahan pengetahuan untuk lebih memahami kegiatan ekonomi khususnya, memahami gaya managerial etnis Tionghoa dalam memengaruhi pengembangan usaha penjualan suku cadang sepeda motor.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini sedikit banyak menambah wawasan tentang gaya managerial etnis Tionghoa dalam pengembangan usaha penjualan suku cadang sepeda motor. Selain itu, diharapkan pula penelitian ini dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan terkait dengan sistem manajerial dalam mengembangkan sebuah usaha penjualan produk.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR

A. Tinjauan Pustaka

1. Manajemen

a. Pengertian manajemen

Secara etimologi kata manajemen diambil dari bahasa Perancis kuno, yaitu *menagement*, yang artinya adalah seni dalam mengatur dan melaksanakan. Manajemen dapat juga didefinisikan sebagai upaya perencanaan, pengkoordinasian, pengorganisasian dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran secara efisien dan efektif. Bisa juga diartikan bahwa manajemen adalah suatu ilmu pengetahuan yang sistematis untuk dapat memahami proses manusia saling bekerja sama agar mampu menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi orang lain, golongan tertentu maupun masyarakat luas.

Pengertian manajemen menurut para ahli :

Menurut Richard L.Daft (2002:8) mendefinisikan sebagai berikut:“Manajemen adalah pencapaian sasaran-sasaran organisasi dengan cara yang efektif dan efisien melalui perencanaan pengorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian sumberdaya organisasi.” Sejalan dengan James A.F. Stoner (2006:Organisasi.org) “Manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian upaya dari anggota organisasi serta penggunaan semua sumber daya yang ada pada organisasi untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan sebelumnya”. Sedangkan

Menurut Mulayu S.P. Hasibuan (2000:2) mengatakan bahwa : “Manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai satu tujuan.” Begitupun Menurut George R. Terry, 1994 ” Manajemen sebagai seni dalam menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain ”.

Berdasarkan pengertian para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen merupakan sebuah proses yang khas, yang terdiri dari tindakan-tindakan : perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan dan pengawasan, yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber-sumber daya manusia serta sumber-sumber lain”

b. Teori Manajemen

1. Teori Manajemen Aliran Klasik

Teori manajemen yang memiliki aliran klasik ini menyatakan bahwa manajemen sesuai dengan fungsi-fungsi yang terdapat pada manajemen. Teori manajemen klasik tak lepas dari birokrasi yang berdasarkan pada dasar hierarki. Oleh karenanya pada aliran klasik ini terdapat pembagian kerja, struktur organisasi, hierarki proses fungsional serta pengawasan. Kemampuan dan perhatian manajemen diarahkan kepada penerapan fungsi manajemen tersebut. Prinsip teori manajemen aliran klasik ini pertama kali muncul dikarenakan adanya revolusi industri pada abad 18 yang terjadi di Inggris. Pada kala itu para ahli memberi perhatian lebih kepada masalah-masalah yang muncul dalam bidang manajemen dikalangan industri, usahawan maupun masyarakat.

2. Teori Manajemen Aliran Perilaku

Teori manajemen aliran perilaku atau dikenal dengan aliran hubungan manusia memusatkan segala kajian kepada aspek manusia serta perlunya memahami karakter manusia. Aliran perilaku ini mempergunakan disiplin ilmu sosiologi dan psikologi dalam penerapannya. Teori manajemen aliran perilaku ini menyadari betapa pentingnya hubungan antar personal dalam organisasi. Hawthorne mengemukakan bahwa insentif tidak lebih berpengaruh dari kondisi sosial yang sedang dialami pekerja sama seperti halnya tekanan dari kelompok, atau penerimaan rasa yang aman. Aliran perilaku ini muncul dikarenakan pada pendekatan aliran klasik, efisiensi dalam produksi dan keserasian kerja tidak bisa diperoleh. Manajer masih banyak menghadapi berbagai kesulitan karena umumnya pekerja tidak selalu bisa mengikuti pola perilaku rasional. Oleh karenanya dilakukan upaya untuk membantu manajer dalam mengatasi masalah yang timbul karena perilaku pekerja. Aliran perilaku menganggap organisasi pada dasarnya adalah orang. Teori manajemen aliran klasik dianggap tidak lengkap karena efisiensi produk dan keharmonisan dengan pekerja tidak bisa tercapai. Didalam organisasi, manusia tidak bisa dengan mudah untuk diramalkan tingkah lakunya. Maka teori ini menghubungkan permasalahan tersebut dengan sisi psikologis dan sosiologis.

3. Teori Manajemen Aliran Analisis Sistem

Aliran analisis sistem ini fokus terhadap pemikiran pada permasalahan yang berkaitan dengan bidang lain dalam pengembangan teorinya. Contohnya subbagian kepegawaian menyatakan keberhasilan didalam memotivasi

pekerja bisa meningkatkan keuntungan organisasi. memotivasi pekerja akan berhubungan dengan kesejahteraan, jam kerja, penggajian, jaminan di hari tua serta faktor lainnya. Analisis Sistem merupakan penguraian atas suatu sistem informasi yang lengkap kedalam bagian-bagian komponen yang bermaksud untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi masalah, kesempatan, hambatan serta kebutuhan yang nantinya bisa diusulkan adanya perbaikan. Pada teori manajemen ini mengemukakan suatu proses dalam mengumpulkan serta menginterpretasikan kenyataan yang ada, mendiagnosa segala persoalan serta mempergunakan keduanya untuk memperbaiki sistem.

c. Manajerial

Manajerial adalah seberapa efektif dan efisien manajer telah bekerja untuk mencapai tujuan organisasi (Stoner, 1995). Sedangkan menurut Mahoney dalam Saragih (2008) menyebutkan bahwa kinerja manajerial merupakan kinerja para individu anggota organisasi dalam kegiatan-kegiatan manajerial. Dalam buku T. Hani Handoko (1996:34), kinerja manajerial didefinisikan sebagai tingkat kecakapan manajer dalam melaksanakan aktivitas manajemen. Kinerja manajerial merupakan salah satu faktor yang dapat dipakai untuk meningkatkan efektivitas organisasi. Kinerja manajerial didasarkan pada fungsi-fungsi manajemen yang ada dalam teori manajemen klasik, yaitu (Hafiz, 2007):

1. Perencanaan

“Perencanaan meliputi pemilihan strategi, kebijakan, program dan prosedur untuk mencapai tujuan perusahaan. Tanggungjawab untuk perencanaan tidak dapat sama sekali dipisahkan dari pelaksanaan manajerial sebab semua merencanakan, baik

manajemen puncak, tengah, atau dasar dari suatu struktur organisasi” (Koontz et al., dalam Hafiz, 2007).

2. Investigasi

Menurut Supomo dan Indriantoro dalam Hafiz (2007), laporan dari setiap manajer pada pusat pertanggungjawaban yang dipimpinnya, menjelaskan kinerja manajerial yang bersangkutan. Untuk menyusun laporan tersebut, manajer melaksanakan salah satu fungsi manajemen yaitu investigasi. Dalam hal ini, manajemen bertugas untuk mengumpulkan dan menyampaikan informasi untuk catatan, laporan dan rekening, mengukur hasil, menentukan persediaan, dan analisa pekerjaan.

3. Koordinasi

Koontz et al., dalam Hafiz (2007) mengungkapkan bahwa setiap fungsi manajerial adalah pelaksana koordinasi. Kebutuhan akan mengsinkronisasikan tindakan individu yang timbul dari perbedaan dalam pendapat mengenai bagaimana cita-cita kelompok dapat dicapai atau bagaimana tujuan individu atau kelompok diperpadukan.

4. Evaluasi

“Evaluasi merupakan salah satu fungsi pokok manajemen yang digunakan untuk menilai atau mengukur proposal, kinerja, penilaian pegawai, penilaian catatan hasil, penilaian laporan keuangan, dan pemeriksaan produk”

(Supomo dan Indriantoro dalam Hafiz, 2007).

5. Pengawasan

Koontz et al., dalam Hafiz (2007) menyebutkan “pengawasan adalah pengukuran dan pembetulan terhadap kegiatan para bawahan untuk menjamin pelaksanaan sesuai dengan rencana yang ditetapkan”.

6. Staffing

Menurut Terry dan Rue dalam Hafiz (2007), “penataan staff adalah suatu proses yang terdiri dari spesifikasi pekerjaan (job description), pergerakan tenaga, spesifikasi pekerja, seleksi dan penyusunan organisasi untuk mempersiapkan dan melatih karyawan agar melaksanakan pekerjaan dengan baik”.

7. Negosiasi

Komunikasi merupakan salah satu cara untuk mendapatkan informasi dari bawahan kepada atasan agar dapat menentukan suatu keputusan. Berbagai gangguan menyebabkan pesan yang disampaikan dalam komunikasi tidak diterima dengan tepat. Oleh karena itu, untuk memperbaiki komunikasi dalam kelompok dapat dilakukan melalui negosiasi (Gibson et al., dalam Hafiz, 2007).

Menurut Kartono (2008: 34) Menyatakan indikator gaya managerial sebagai berikut :

a. Kemampuan Mengambil Keputusan

Pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat.

b. Memotivasi

Kemampuan Memotivasi adalah daya pendorong yang mengakibatkan seorang anggota organisasi mau dan rela untuk menggerakkan kemampuannya (dalam bentuk keahlian atau keterampilan) tenaga dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya dan menunaikan kewajibannya, dalam rangka pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang telah ditentukan sebelumnya

c. Kemampuan Komunikasi

Kemampuan Komunikasi Adalah kecakapan atau kesanggupan penyampaian pesan, gagasan, atau pikiran kepada orang lain dengan tujuan orang lain tersebut memahami apa yang dimaksudkan dengan baik, secara langsung lisan atau tidak langsu

d. Kemampuan Mengendalikan Bawahan

Seorang Pemimpin harus memiliki keinginan untuk membuat orang lain mengikuti keinginannya dengan menggunakan kekuatan pribadi atau kekuasaan jabatan secara efektif dan pada tempatnya demi kepentingan jangka panjang perusahaan. Termasuk didalamnya memberitahukan orang lain apa yang harus dilakukan dengan nada yang bervariasi mulai dari nada tegas sampai meminta atau bahkan mengancam. Tujuannya adalah agar tugas-tugas dapat terselesaikan dengan baik.

e. Tanggung Jawab

Seorang pemimpin harus memiliki tanggung jawab kepada bawahannya. Tanggung jawab bisa diartikan sebagai kewajiban yang wajib menanggung, memikul jawab, menanggung segala sesuatunya atau memberikan jawab dan menanggung akibatnya.

Lebih lanjut Shelmi (2011:2) dalam jurnal yang berjudul karakteristik etnis Tionghoa dalam berdagang menyampaikan beberapa aspek terkait karakter dan sikap masyarakat etnis Tionghoa diantaranya adalah mengambil resiko secukupnya, pandai melihat peluang, tahan banting dan percaya dengan diri.

2. Pengembangan Usaha

a. Mengembangkan Usaha

Menurut Brown dan Petrello, 2012 “Pengembangan usaha adalah suatu upaya untuk menghasilkan dan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat”. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, disamping memperoleh laba. Perkembangan usaha adalah perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen (Mahmud Mach Foedz, 2017). Hal ini sejalan dengan pernyataan (Hendro, 2011) yang mengklasifikasi pengembangan usaha menjadi 4 bagian :

- a. Ekspansi pasar yang sudah ada dalam satu industri.
- b. Ekspansi pasar yang baru dalam satu industri.
- c. Ekspansi ke pasar yang baru diluar industri.
- d. Ekspansi ke pasar internasional.

Untuk kepentingan strategi pengembangan pasar maka perlu dilakukan riset pemasaran, survei, dan analisa segmen pasar, target pembeli, dan perilaku pembeli.

b. Strategi Mengembangkan Usaha dengan Cara Kerjasama untuk Mencapai Puncak

Menurut Setiawan, (2011) “manajemen strategis pengembangan keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang”. Termasuk didalamnya pengamatan lingkungan (eksternal maupun internal), perumusan strategi (perencanaan jangka panjang), implementasi strategi, evaluasi, serta pengendalian. Bidang ilmu manajemen strategis menekankan pada pengamatan dan evaluasi peluang (opportunities) dan ancaman (threats) lingkungan dengan melihat kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) perusahaan. Manajemen strategis pada prinsipnya merupakan pengambilan keputusan yang akan menentukan apakah suatu organisasi itu unggul, dapat bertahan hidup, atau menghadapi kematiannya. Tugas dari manajemen strategis adalah menggunakan sebaik-baiknya sumberdaya organisasi dalam lingkungan yang berubah-ubah. Hal ini juga disampaikan Glueck dan Jauch dalam setiawan (2011), “manajemen strategis pengembangan usaha merupakan arus keputusan dan tindakan yang mengarah pada perkembangan suatu strategi atau strategi-strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan”.

Lebih lanjut menurut (Hendro, 2011) ada beberapa strategi yang digunakan dalam mengembangkan sebuah usaha sebagai berikut :

a. Mengakuisisi dengan tujuan untuk membuat portofolio usaha

- b. Membeli sebagian saham kepemilikan diperusahaan lain dengan tujuan untuk meningkatkan laba perusahaan dan pasarnya.
- c. Menjadi investor dengan membeli saham-saham yang likuid (lancar) di pasar modal dengan tujuan untuk mendapatkan *gain* atau keuntungan atas kepemilikan saham tersebut disuatu saat nanti.

Pengembangan Usaha adalah Tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang besar terutama di bidang teknologi industri Pengembangan Usaha adalah istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain. Ada beberapa definisi pengembangan usaha menurut para ahli, diantaranya:

Menurut Mahmud Mach Foedz Perkembangan usaha adalah perdagangan yg dilakukan oleh sekelompok orang yg terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Sejalan dengan Brown dan Petrello Pengembangan Usaha adalah suatu lembaga yg menghasilkan barang dan jasa yg dibutuhkan masyarakat. apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnispun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.

Sedangkan Steinfeld Pengembangan Usaha adalah aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yg diperlukan oleh konsumen yg memiliki badan usaha, maupun perorangan yg tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha seperti, pedagang kaki lima yg tidak memiliki surat izin tempat usaha. Begitupun

Hughes dan Kapoor Pengembangan usaha ialah suatu kegiatan usaha individu yg terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang jasa guna mendapatkan keuntungan. Sejalan Mussleman dan Jackson Pengembangan usaha adalah suatu aktifitas yg memenuhi kebutuhan dan keinginan ekonomis masyarakat dan perusahaan di organisasikan untuk terlibat dalam aktivitas tersebut.

Menurut Prisca Rusdi, (2013) “pengembangan pada devisi *research and development*, maka suatu saat bisa diperoleh produk baru untuk terus dikembangkan dan dijadikan industri yang baru”.

1. Melakukan aliansi strategi atau usaha patungan.

Strategi jaringan laba-laba (*spiderweb strategy*), sebuah perusahaan kecil mengadakan usaha patungan untuk mendapatkan laba agar bisa bertahan hidup.

- a. Strategi berjalan bersama berpisah (*go together-split strategy*), beberapa perusahaan setuju untuk melakukan usaha patungan untuk proyek tertentu saja.
- b. Strategi aliansi secara berurutan atau peningkatan aliansi, perusahaan memulai kerja sama aliansinya di suatu pekerjaan, bidang atau lapangan yang dirasa lemah dan bisa dilanjutkan kearah yang lebih serius.

3. Etnis Tionghoa

a. Etnis

Kebudayaan pada setiap daerah pastilah berbeda-beda, tiap daerah, suku, kota, atau desa pasti akan menampilkan corak kebudayaannya masing-masing. Dalam suatu budaya terdapat nilai-nilai yang pada dasarnya merupakan inti dari budaya tersebut. Nilai dalam hal ini berkaitan dengan apa yang diyakini seseorang

mengenai apa yang baik dan buruk, apa yang mereka pikir sebaiknya dilakukan atau tidak dilakukan, dan apa yang boleh dan tidak boleh dilakukan. Nilai-nilai budaya ini menjadi dasar bagi norma-norma dalam masyarakatnya mengenai perilaku yang dapat ditampilkan dalam berbagai situasi. Istilah etnografi untuk suatu kebudayaan dengan corak khas adalah “suku bangsa” atau yang dikenal juga dengan etnis. Koentjaraningrat (2000) menjelaskan “etnis adalah suatu golongan manusia yang terikat oleh kesadaran dan identitas akan kesatuan budaya”. Daldjoeni (2000: 20) menambahkan bahwa “istilah etnis dipergunakan untuk membedakan suku dalam kelompok manusia yang memiliki ciri-ciri jasmaniah tertentu yang diperoleh dari keturunan sesuai hukum genetika”.

Berdasarkan beberapa penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa etnis adalah kumpulan manusia yang memiliki berbagai kesamaan ciri baik secara fisik atau non-fisik yang membuatnya berbeda satu sama lain.

b. Etnis Tionghoa

Etnis Tionghoa di Indonesia termasuk salah satu kelompok etnis yang keberadaannya selalu menyita perhatian. Salah satu persoalan menonjol adalah seputar konflik dan relasinya dengan kalangan etnis pribumi. Kerusuhan dan gejolak sosial anti Tionghoa telah terjadi di berbagai wilayah di tanah air ini baik di era sebelum kemerdekaan maupun pada era kemerdekaan. Persoalan seputar etnis Tionghoa ditempatkan sebagai fenomena masalah etnis Tionghoa yang memerlukan penanganan khusus. Nampaknya persoalan ini tidak terjadi pada etnis lain yang termasuk pendatang seperti Arab, India, Eropa. Pemukiman-pemukiman kecil orang Tionghoa sudah ada di Indonesia jauh sebelum

kedatangan orang Eropa, terutama di bandar-bandar perdagangan pantai utara pulau Jawa sekitar abad 18. Pada tahun 1860 jumlah orang Tionghoa di Indonesia diperkirakan sekitar 222.000 orang, di mana dua pertiganya tinggal di pulau Jawa. Namun pertumbuhan yang sangat pesat terjadi pada awal abad 20 ketika imigran Cina datang dalam jumlah besar bersamaan dengan meluasnya kekuasaan Belanda atas seluruh kepulauan dan peningkatan eksploitasi sumber-sumber kekayaan bumi Indonesia (Maxcoul, 1992 dalam Abd. Halim, 2015:173). Tidak ada yang tahu persis berapa penduduk etnis Tionghoa sekarang ini. Banyak ahli berpendapat bahwa jumlahnya sekitar 3% dari penduduk Indonesia. Dalam rasio sekarang ini jumlahnya mencapai sekitar 6-8 juta (Suryadinata, 1997, 1998 dalam Susetyo, 2010:110). Masyarakat Tionghoa di Indonesia merupakan etnis minoritas yang heterogen. Dari sudut kebudayaan orang Cina terbagi atas peranakan dan totok. Peranakan adalah orang Cina Tionghoa yang sudah menetap lama di Indonesia dan umumnya sudah membaaur. Mereka berbahasa Indonesia sebagai bahasa sehari-hari dan bertingkah laku seperti etnis Indonesia lainnya. Cina Totok adalah pendatang baru yang umumnya baru satu dua generasi dan masih berbahasa Cina. Namun dengan terhentinya imigrasi dari dataran Cina, jumlah totok sudah menurun dan keturunan Cina totok pun sudah mengalami perenakanisasi, (Suryadinata, 1997 : Dahana, 1998 dalam Susetyo, 2010:110). Sebagai suatu kelompok etnis minoritas, tercatat mereka selalu mendapatkan perlakuan khusus dari penguasa baik itu di era penjajahan Belanda maupun era Indonesia. Di masa penjajahan Belanda mereka mendapatkan perlakuan sebagai warga kelas dua dan disebut sebagai warga negara Belanda Timur Asing dengan

diberikan berbagai fasilitas khusus terutama sebagai pedagang perantara sehingga kedudukan ekonominya semakin kuat. Disisi lain perlakuan ini tentu saja memicu kecemburuan warga lain terutama warga pribumi (inlader) sebagai penduduk asli. (Coppel, 1994: Suryadinata, 1998 dalam Susetyo, 2010:111).

Berwirausaha menurut orang Cina pada dasarnya merupakan keberanian berspekulasi, suatu kelihaian, yang paling lihai dialah yang paling jaya. Berdagang juga dapat dipandang sebagai judi, tetapi judi dengan kalkulasi. Ikatan kerjasama atau kongsi orang-orang Cina itu hanyalah kepercayaan timbal balik, berdasarkan ikatan saling percaya. Transaksi jual beli atau pinjam meminjam dilakukan secara informal sekali. Tempat tinggal orang-orang keturunan Cina ini pada umumnya juga terpisah dari orang-orang pribumi. Mereka berkelompok menempati daerah dan melakukan aktivitasnya pada suatu tempat yang merupakan pusat-pusat perdagangan yang disebut dengan pecinan yang hampir dapat kita jumpai di setiap sudut kota. Sebagai pendatang atau perantauan di Indonesia kemudian menetap, orang-orang keturunan Cina memang tidak sampai terpengaruh kebudayaan yang ada di sekitar lingkungan tempat tinggalnya. Hal ini disebabkan, mereka itu adalah merupakan suatu kelompok minoritas. Sebagai suatu kelompok minoritas, orang-orang keturunan Cina masih berpegang teguh dan mempertahankan kebudayaan asal leluhurnya. Latar belakang kebudayaan dan tempaan jiwa dari tahun ke tahun yang mereka terima sejak masa peperangan Republik Indonesia. Susetyo (2010:166-167) beranggapan “orang Cina itu mempunyai keterampilan teknis, keuletan dalam menghadapi kesulitan hidup dan

kesungguhan dalam melaksanakan pekerjaanya”. Kepribadian ini sudah menjadi bagian kebudayaan yang diajarkan oleh bapak ke anak cucu.

4. Penjualan

Sebelum membahas lebih jauh mengenai usaha penjualan, perlu pengkajian terlebih dahulu tentang arti penjualan. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), penjualan adalah proses atau cara menjual barang kebutuhan

Pengertian penjualan menurut Moekijat, penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembelian dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak. Intinya pengertian ini penjualan yaitu perjanjian yang menguntungkan antara pembeli dan penjual..

Sedangkan menurut Philip Kotler Pengertian penjualan menurut Kotler, Penjualan adalah proses sosial manaherial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. (Diterjemahkan oleh Rony A.Rusli dan Hendra dalam Buku Manajemen Pemasaran: 2000:8) Nitisemito (1998:13)

Pengertian penjualan menurut Nitisemito, penjualan adalah semua kegiatan yang bertujuan untuk melancarkan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif. Sejalan dengan itu Mulyadi (1997:204) Menurut Mulyadi, dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan

pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.

Menurut Rafii (2013:24) “penjualan adalah suatu rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba”. Menurut Swastha (2009) dalam (Febriyanto, 2015:24) “penjualan adalah ilmu dan seni untuk mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkanya”. Selanjutnya, dijelaskan oleh Marbun dalam (Habibi, 2014:28) “penjualan adalah total barang yang terjual oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan”. Dalam menghasilkan barang atau jasa, perusahaan mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang atau jasa tersebut kepada masyarakat.

Berdasarkan pada beberapa definisi tersebut, maka penjualan dapat diartikan sebagai usaha yang dilakukan oleh penjual ataupun perusahaan untuk menyalurkan barang dan jasa yang diinginkan dan dibutuhkan pembeli sehingga berpengaruh pada terciptanya volume penjualan yang diharapkan mencapai laba yang maksimum bagi perusahaan atau bidang usaha.

5. Toko Suku cadang

Toko suku cadang merupakan usaha yang bergerak di bidang usaha otomotif yang melayani penjualan suku cadang dan pelayanan jasa servis. Dalam meningkatkan penjualan, bagian manajemen terkhusus kepada strategi dalam

memimpin memegang peranan yang sangat penting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya (Hanhan Hanafiah Solihin, 2016). Dengan menyusun dan menetapkan beberapa strategi yang tepat dan efektif. Strategi yang dipakai harus dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar yang dituju dengan memberikan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang dilakukan oleh perusahaan pada setiap kesempatan atau peluang yang ada (Rizal Fiqri, 2012). Dengan adanya kepemimpinan atau manajemen yang ideal, maka suatu perusahaan khususnya perusahaan industri di Indonesia baik industri besar maupun industri kecil akan saling merebut pasar. Demikian juga halnya perusahaan industri kecil penjualan suku cadang motor di Indonesia. Meskipun perkembangan masih berada pada tahap kecil, namun mampu memberikan peluang yang besar di pasaran dan sebagai sarana alat transportasi roda dua (motor) di Indonesia. Perkembangan yang dimaksud adalah perkembangan industri kendaraan roda dua (motor) yang ditunjang dengan bertambah luasnya sarana jalan dan pendapatan masyarakat yang meningkat.

B. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu terkait dengan gaya kepemimpinan dalam memngembangkan sebuah usaha sebagai berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

| No | Nama | Judul | Hasil |
|----|--------------------------|---|--|
| 1. | Fransisca (2013) | Analisis gaya kepemimpinan etnis tionghoa dalam persedian spare part sepeda motor honda di PT. Menara Agung | Gaya kepemimpinan etnis tionghoa berpengaruh positif terhadap persedian spare part sepeda motor honda pada PT. Menara Agung |
| 2. | Sevi Azkia Syafak (2017) | PERBEDAAN KARAKTERISTIK WIRAUSAHA ETNIS CINA DENGAN WIRAUSAHA PRIBUMI DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi di Pasar Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus) | Analisis perbandingan gaya kepemimpinan wirausaha etnis cina dengan wirausaha pribumi memiliki perbedaan pertumbuhan sebesar 7 persen dari angka penjualan |
| 3. | Wardatul Hasanah (2012) | STUDI KOMPARATIF GAYA KEPEMIMPINAN WIRAUSAHA ETNIS CHINA DAN PRIBUMI | Gaya kepemimpinan wirausaha etnis china dan pribumi terdapat beberapa perbedaan, mulai dari prinsip maupun cara berpikir dalam mengelola sebuah usaha |

Sumber : Jurnal Skripsi

Adapun beberapa perbedaan penelitian terdahulu dan penelitian ini adalah sebagai berikut:

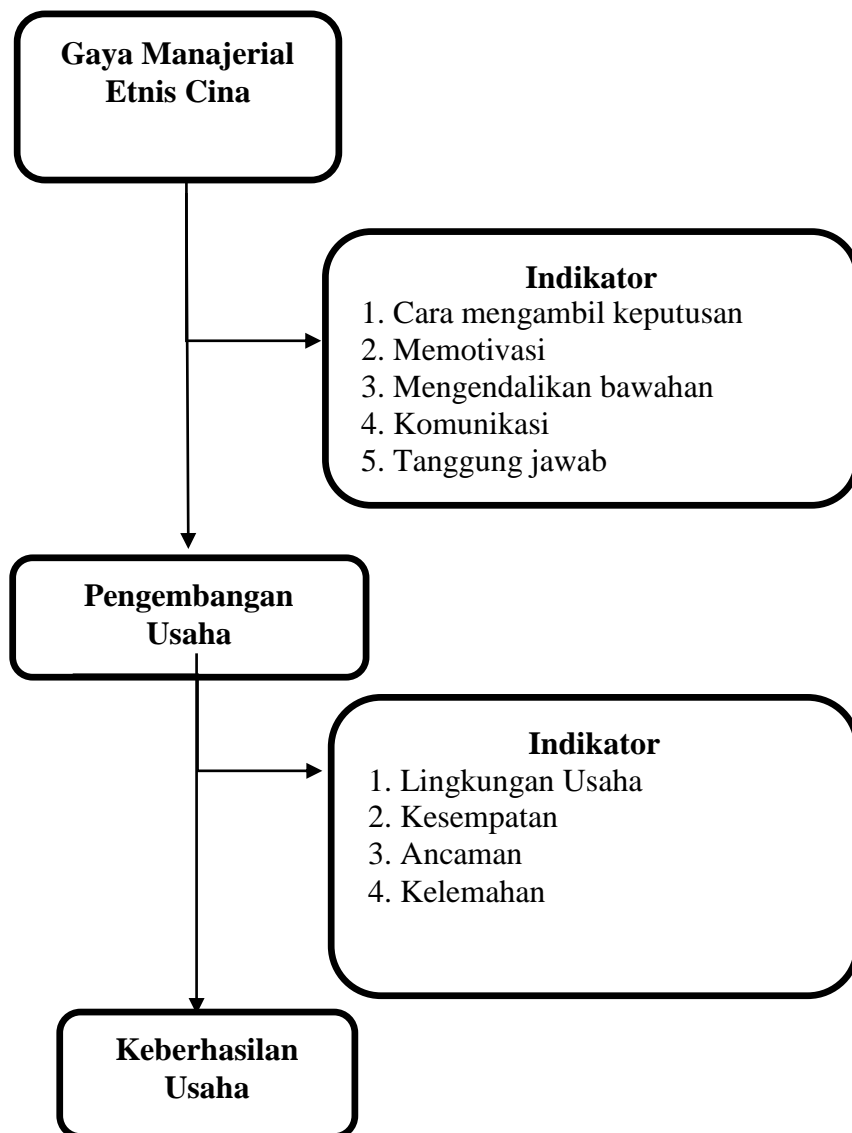
- a. Penelitian Fransisca, 2013 tentang Analisis gaya kepemimpinan etnis tionghoa dalam persedian spare part sepeda motor honda di PT. Menara Agung adalah penelitian kuantitatif dengan pembuktian hasil penelitian secara statistik angka

dan grafik, sedangkan penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang lebih mengarah pada pembuktian secara naratif dan holistik

- b. Penelitian Sevi Azkia Syafak, 2017 tentang perbedaan karakteristik wirausaha etnis cina dengan wirausaha pribumi dalam perspektif ekonomi islam (studi di pasar kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Tanggamus) adalah sebuah penelitian kualitatif yang fokus penelitian lebih mengarah kepada perbandingan atau studi komparatif wirausaha etnis Cina dan Pribumi. Sedangkan Fokus penelitian ini terkait analisis gaya kepemimpinan etnis Cina dalam membangun sebuah usaha
- c. Penelitian Wardatul Hasanah, 2012 tentang studi komparatif gaya kepemimpinan wirausaha etnis china dan pribumi adalah penelitian yang mendeskripsikan penelitian komparatif antara etnis Cina dan pribumi sedangkan penelitian ini adalah penelitian yang fokus kepada analisis gaya kepemimpinan etnis Cina dalam membangun sebuah usaha

C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan proses yang harus dilakukan dengan mengikuti susunan yang berkaitan dengan proses kegiatan penelitian gaya kepemimpinan wirausaha etnis cina dalam pengembangan usaha suku cadang sepeda motor serta menggunakan analisis data sesuai dengan keadaan yang ada. Penelitian ini dilakukan untuk melihat dan mengetahui besar pengaruh gaya kepemimpinan dalam pengembangan sebuah usaha. Adapun kerangka pikir sebagai berikut



Alur Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Metode deskriptif adalah dilakukan agar peneliti dapat menggambarkan dengan lebih baik sifat-sifat yang diketahui keberadaannya yang relevan dengan variabel-variabel yang diteliti.

Metode penelitian deskriptif kualitatif menekankan analisis proses berfikir secara induktif yang berkaitan dengan dinamika hubungan antar fenomena yang diamati, dan senantiasa menggunakan logika ilmiah (Iman, 2013 : 80) “penelitian kualitatif ditujukan untuk memahami fenomena-fenomena sosial dari sudut pandang partisipan”. Dengan demikian, penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah dimana peneliti merupakan instrumen kunci (Sugiyono, 2005)

B. Fokus dan Deskriptif Fokus

1. Fokus Penelitian

Dalam penelitian ini yang menjadi fokus penelitian adalah tentang gaya kepemimpinan etnis Cina dan pengembangan usaha penjualan suku cadang sepeda motor jalan veteran selatan kota makassar.

2. Deskriptif Fokus

Deskriptif fokus atau gambaran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

- a. kemampuan mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas yang berkaitan dengan pekerjaan dan anggota kelompok toko suku cadang sepeda motor di Jalan Veteran Selatan kota Makassar.
- b. Persiapan analisis tentang peluang, pertumbuhan, dukungan, dan pemantauan, pelaksanaan, perkembangan usaha toko suku cadang sepeda Motor di Jalan Veteran Selatan.

C. Subjek Penelitian

Snowball sampling merupakan salah satu metode dalam pengambilan sample dari suatu populasi. Dimana snowball sampling ini adalah termasuk dalam teknik non-probability sampling (sample dengan probabilitas yang tidak sama). Untuk metode pengambilan sample seperti ini khusus digunakan untuk data-data yang bersifat komunitas dari subjektif responden/sample, atau dengan kata lain obyek sample yang kita inginkan sangat langka dan bersifat mengelompok pada suatu Himpunan. Dengan kata lain snowball sampling metode pengambilan sampel dengan secara berantai (multi level)

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian (Juliansyah, 2011:138). Untuk mengetahui bagaimana gaya managerial wirausaha etnis Tionghoa dalam pengembangan usaha penjualan suku cadang sepeda motor, maka penelitian ini melakukan penelitian dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Observasi

Observasi adalah teknik yang menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitian instrumen yang dapat digunakan yaitu lembar pengamatan, panduan pengamatan (Juliansyah, 2011:140).

Teknik pengumpulan data kualitatif melalui observasi langsung sangat relevan untuk mendapatkan pola perilaku dan peristiwa yang dibutuhkan untuk mendalami masalah penelitian. Dimana dalam penelitian ini peneliti mengambil observasi secara tidak langsung.

2. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan secara langsung dengan yang diwawancarai tetapi dapat juga diberikan daftar pertanyaan dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain (Juliansyah, 2011:138).

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan pedoman wawancara terstruktur lampiran, artinya pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan kepada responden telah disusun terlebih dahulu, untuk memudahkan penelitian dalam menyimpulkan hasil wawancara.

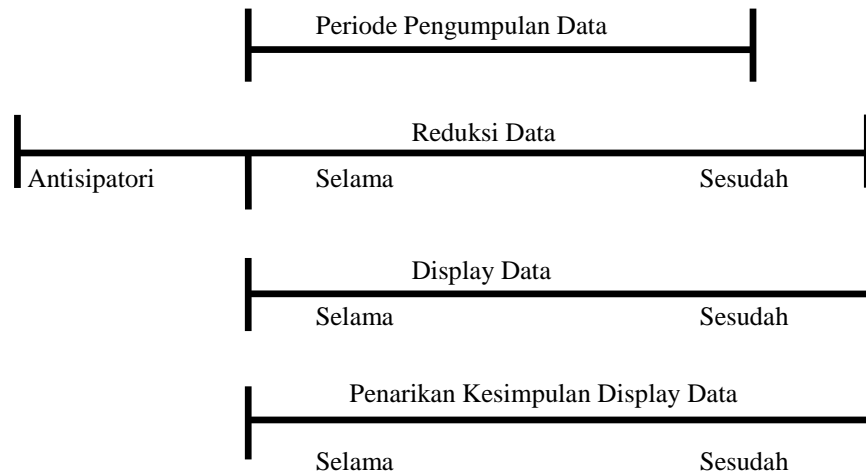
3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah merupakan catatan atau karya seseorang tentang sesuatu yang sudah berlalu. Dokumen tentang orang atau sekelompok orang, peristiwa, atau kejadian dalam situasi sosial yang sesuai dan terkait dengan fokus penelitian adalah sumber informasi yang sangat berguna dalam penelitian

kualitatif (Muri, 2013 : 391). Metode ini digunakan untuk memperoleh data profil usaha yang toko suku cadang sepeda motor jalan Veeran Selatan Makassar.

E. Rancangan Analisis Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisa atas deskriptif kualitatif yaitu melakukan analisa beberapa penjelasan atau uraian pembahasan berdasarkan data hasil penelitian yang diperoleh melalui hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih nama yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Adapun komponen dalam analisis data yaitu ada rumusan masalah yang pertama peneliti menganalisis data dengan komponen analisis data yang digunakan oleh (Sugiyono, 246-252) yang terdiri dari reduksi data, dimana reduksi data adalah merangkum atau memilih hal-hal yang pokok, dan memfokuskan pada hal-hal yang penting di cari tema dan polanya. Selanjutnya penyajian data yang dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Selanjutnya verifikasi atau penyimpulan data yaitu kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap berikutnya. Hal ini sejalan dengan pernyataan Miles dan Huberman yang menawarkan pola umum analisis dengan mengikuti model alir sebagai berikut:



Gambar Model Alir

Dalam kerangka model alir tersebut, peneliti melakukan tiga kegiatan analisis data secara serempak yaitu (1) Reduksi data; (2) data Display ;(3) Penarikan kesimpulan atau verifikasi.

1. Reduksi data Redaksi data menunjuk kepada proses pemilihan, pemokusan, penyederhanaan, pemisahan dan pentransformasian data yang terlihat dalam catatan tertulis
2. Data display dalam konteks ini adalah kumpulan kumpulan informasi yang telah tersusun yang membolehkan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan
3. Kesimpulan atau verifikasi dalam kegiatan ini merupakan penyimpulan atas data yang telah didapatkan sebelumnya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran umum lokasi penelitian

a. Sejarah

Nama Makassar sudah di sebutkan dalam pupuh 14/3 Negara kretagama karya Mpu Prapanca pada abad ke-14, sebagai salah satu Daerah yang menaklukkan Majapahit. Walaupundemikian, Raja Gowa yang ke-9 Tumaparisi Kallonna (1510-1546) di perkirakan adalah tokoh pertama yang benar benar mengembangkan Kota Makassar. Dia memindahkan pusat kerajaan dari pedalaman ke tepi pantai ,mendirikan benteng di muara sungai Jeneberang, serta mengangkat seorang syah Bandar untuk mengatur perdagangan.

Abad 16 menjadi awal kota Makassar menjadi pusat perdagangan yang dominan di Indonesia Timur, sekaligus menjadi salah-satu kota besar di Asia tenggara. Raja-raja Makassar menerapkan kebijakan perdagangan bebas dimana seluruh pengunjung ke Makassar berhak melakukan perniagaan dan menolak upaya VCO (belanda) untuk memperoleh hak monopoli di kota tersebut.

Kejayaan perdagangan terjadi di abad ke-16 sampai abad ke-20 dan salah satu kelompok yang paling berperan adalah etnis tionghoa. Bahkan jauh sebelum Belanda berada di Makassar, para imigran China sudah berperan aktif dalam perdagangan di Makassar. Mereka menjadi pedagang perantara antara Makassar dengan China, Makassar dengan Batavia, Banjarmasin dan pulau-pulau di timur.

Selain membawa barang dari luar Makassar dan menjadi pedagang perantara, orang-orang Tionghoa menjadi pengepul dan pengorganisir perdagangan teripang, kulit penyu dan agar-agar yang dihasilkan oleh masyarakat lokal.

b. Letak Geografis kota makassar

Kota Makassar (Makassar: kadang dieja *Macassar*, *Mangkasar*; dari 1971 hingga 1999 secara resmi dikenal sebagai Ujungpandang atau Ujung Pandang) adalah sebuah kotamadya dan sekaligus ibu kota Provinsi Sulawesi Selatan. Kotamadya ini adalah kota terbesar pada 5°8'S 119°25'E Koordinat: 5°8'S 119°25'E, di pesisir barat daya pulau Sulawesi, berhadapan dengan Selat Makassar.

Kota Makassar (Macassar, Mangkasar, Ujung Pandang (1971-1999)) adalah salah satu kota metropolitan di Indonesia dan sekaligus sebagai ibu kota provinsi Sulawesi Selatan. Kota Makassar merupakan kota terbesar keempat di Indonesia dan terbesar di Kawasan Timur Indonesia. Sebagai pusat pelayanan di Kawasan Timur Indonesia (KTI), Kota Makassar berperan sebagai pusat perdagangan dan jasa, pusat kegiatan industri, pusat kegiatan pemerintahan, simpul jasa angkutan barang dan penumpang baik darat, laut maupun udara dan pusat pelayanan pendidikan dan kesehatan.

Secara administrasi kota ini terdiri dari 14 kecamatan dan 143 kelurahan. Kota ini berada pada ketinggian antara 0-25 m dari permukaan laut. Penduduk Kota

Makassar pada tahun 2000 adalah 1.130.384 jiwa yang terdiri dari laki-laki 557.050 jiwa dan perempuan 573.334 jiwa dengan pertumbuhan rata-rata 1,65 %.

- Letak : Koordinat 5°8'S 119°25'E di pesisir barat daya pulau Sulawesi, menghadap Selat Makassar.
- Batas : Selat Makassar di sebelah barat, Kabupaten Pangkajene Kepulauan di sebelah utara, Kabupaten Maros di sebelah timur dan Kabupaten Gowa di sebelah selatan.
- Masyarakat Kota Makassar terdiri dari beberapa etnis yang hidup berdampingan secara damai. Penduduk Makassar kebanyakan dari Suku Makassar, sisanya berasal dari suku Bugis, Toraja, Mandar, Buton, Tionghoa, Jawa dan sebagainya. Mayoritas penduduknya beragama Islam
- Pembagian Wilayah : Kota Makassar dibagi menjadi 14 kecamatan, 143 kelurahan, 885 RW dan 4446 RT.
- Kondisi Geografis : Ketinggian Kota Makassar bervariasi antara 0 - 25 meter dari permukaan laut, dengan suhu udara antara 20° C sampai dengan 32° C. Kota Makassar diapit dua buah sungai yaitu: Sungai Tallo yang bermuara di sebelah utara kota dan Sungai Jeneberang bermuara pada bagian selatan kota. Lihat juga kondisi geografis Makassar selengkapnya.
- Luas wilayah : 128,18 km² (Total 175,77 km²).

Luas wilayah kecamatan : 1 Tamalanrea : 31,84 km²; 2 Biringkanaya 48,22 km²; 3 Manggala 24,14 km²; 4 Panakkukang 17,05 km²; 5 Tallo 5,83 km²; 6 Ujung Tanah 5,94 km²; 7 Bontoala 2,10 km²; 8 Wajo 1,99 km²; 9 Ujung Pandang 2,63 km²; 10

Makassar 2,52 km²; 11 Rappocini 9,23 km²; 12 Tamalate 20,21 km²; 13 Mamajang 2,25 km²; 14 Mariso 1,82 km²

- Kepadatan Penduduk : 6.646,5/km²
- Jumlah penduduk : 1,168,258 jiwa.

Makassar berbatasan dengan Selat Makassar di sebelah barat, Kabupaten Kepulauan Pangkajene di sebelah utara, Kabupaten Maros di sebelah timur dan Kabupaten Gowa di sebelah selatan.

Kota ini tergolong salah satu kota terbesar di Indonesia dari aspek pembangunannya dan secara demografis dengan berbagai suku bangsa yang menetap di kota ini. Suku yang signifikan jumlahnya di kota Makassar adalah suku Makassar, Bugis, Toraja, Mandar, Buton, Jawa, dan Tionghoa. Makanan khas Makassar yang umum dijumpai seperti Coto Makassar, Roti Maros, Jalangkote, Kue Tori, Palubutung, Pisang Ijo, Sop Saudara dan Sop Konro.

BATAS WILAYAH

Makassar memiliki wilayah seluas 128,18 km².

| | |
|--------------|-----------------|
| ARAH TIMUR | Kabupaten Maros |
| ARAH BARAT | Selat Makassar |
| ARAH UTARA | Kabupaten Maros |
| ARAH SELATAN | Kabupaten Gowa |

Sumber Data:

Kota Makassar Dalam Angka 2018

Kota Makassar mempunyai posisi strategis karena berada di persimpangan jalur lalu lintas dari arah selatan dan utara dalam propinsi di Sulawesi, dari wilayah kawasan Barat ke wilayah kawasan Timur Indonesia dan dari wilayah utara ke wilayah selatan Indonesia. Dengan kata lain, wilayah kota Makassar berada koordinat 119 derajat bujur timur dan 5,8 derajat lintang selatan dengan ketinggian yang bervariasi antara 1-25 meter dari permukaan laut. Kota Makassar merupakan daerah pantai yang datar dengan kemiringan 0 - 5 derajat ke arah barat, diapit dua muara sungai yakni sungai Tallo yang bermuara di bagian utara kota dan sungai Jeneberang yang bermuara di selatan kota. Luas wilayah kota Makassar seluruhnya berjumlah kurang lebih 175,77 Km² daratan dan termasuk 11 pulau di selat Makassar ditambah luas wilayah perairan kurang lebih 100 Km².

Jumlah kecamatan di kota Makassar sebanyak 14 kecamatan dan memiliki 143 kelurahan. Diantara kecamatan tersebut, ada tujuh kecamatan yang berbatasan dengan pantai yaitu kecamatan Tamalate, Mariso, Wajo, Ujung Tanah, Tallo, Tamalanrea dan Biringkanaya. Kota Makassar sendiri berdekatan dengan sejumlah kabupaten yakni sebelah utara dengan kabupaten Pangkep, sebelah timur dengan kabupaten Maros, sebelah selatan dengan kabupaten Gowa dan sebelah barat dengan Selat Makassar.

Dari gambaran selintas mengenai lokasi dan kondisi geografis Makassar, memberi penjelasan bahwa secara geografis, kota Makassar memang sangat strategis dilihat dari sisi kepentingan ekonomi maupun politik. Dari sisi ekonomi, Makassar menjadi simpul jasa distribusi yang tentunya akan lebih efisien dibandingkan

daerah lain. Memang selama ini kebijakan makro pemerintah yang seolah-olah menjadikan Surabaya sebagai home base pengelolaan produk-produk draft kawasan Timur Indonesia, membuat Makassar kurang dikembangkan secara optimal. Padahal dengan mengembangkan Makassar, otomatis akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat di kawasan Timur Indonesia dan percepatan pembangunan. Dengan demikian, dilihat dari sisi letak dan kondisi geografis - Makassar memiliki keunggulan komparatif dibanding wilayah lain di kawasan Timur Indonesia. Saat ini Kota Makassar dijadikan inti pengembangan wilayah terpadu Mamminasata.

Penduduk Kota Makassar tahun 2018 tercatat sebanyak 1.339.374 jiwa yang terdiri dari 661.379 laki-laki dan 677.995 perempuan. Sementara itu komposisi penduduk menurut jenis kelamin dapat ditunjukkan dengan rasio jenis kelamin penduduk kota Makassar, yaitu sekitar 92,17 % yang berarti setiap 100 penduduk wanita terdapat 92 penduduk laki-laki. Penduduk Makassar kebanyakan dari Suku Makassar, sisanya berasal dari suku Bugis, Toraja, Mandar, Buton, Tionghoa, Jawa dan sebagainya

b. Letak Geografis Jalan Veteran Selatan kota Makassar

Makassar adalah Ibu Kota Provinsi Sulawesi Selatan, yang terletak di bagian Selatan Pulau Sulawesi yang dahulu disebut Ujung Pandang, terletak antara 119°24'17'38" Bujur Timur dan 5°8'6'19" Lintang Selatan yang berbatasan sebelah Utara dengan Kabupaten Maros, sebelah Timur Kabupaten Maros, sebelah selatan Kabupaten Gowa dan sebelah Barat adalah Selat Makassar. Kota

Makassar memiliki topografi dengan kemiringan lahan 0-2° (datar) dan kemiringan lahan 3-15° (bergelombang). Luas Wilayah Kota Makassar tercatat 175,77 km persegi. Kota Makassar memiliki kondisi iklim sedang hingga tropis memiliki suhu udara rata-rata berkisar antara 26,°C sampai dengan 29°C.

Jalan Veteran Selatan yang terletak dipusat kota Makassar berada ditengah-tengah jalan penghubung kota Makassar seperti jalan Kumala dibagian Selatan, Jalan Pa'baeng-baeng disebelah Timur, Jalan Ratulangi dibagian barat dan Jalan Veteran Utara dibagian Utara. Toko suku Cadang merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam penyediaan alat-alat sepeda motor sekaligus usaha yang melayani jasa servis kendaraan. Toko suku cadang yang ada di Jalan Veteran Selatan kota Makassar berjumlah 24 unit diruas kiri dari arah Selatan dan 13 Toko diruas kanan. Yang dimana mayoritas pemilik usaha adalah pengusaha etnis Tionghoa. Pusat penjualan toko suku cadang sepeda motor ini berada di ujung jalan Veteran Selatan berhubungan langsung dengan jalan kumala. Daerah ini yang kemudian menjadi salah-satu pusat penjualan toko suku cadang sepeda motor di kota makassar.

2. Penyajian Data

Wawancara dilaksanakan dengan menggunakan teknik snowball sampling dan mencapai 4 orang narasumber pemilik toko suku yang terdiri dari 2 orang laki-laki dan 2 orang perempuan. Narasumber yang berhasil diwawancarai secara intensif dengan nama menggunakan inisial, yaitu AT, SH, AH, dan CS. Wawancara dengan narasumber dengan inisial AT dilaksanakan pada hari Kamis, 21 Maret 2019; narasumber dengan inisial SH dilaksanakan pada hari Sabtu, 23

maret 2019; narasumber dengan inisial AH dan CS dilaksanakan pada hari Kamis, 24 maret 2019; sedangkan narasumber dengan inisial CL dan IT dilaksanakan pada hari Sabtu, 26 maret 2019. Data yang tidak terungkap melalui wawancara, dilengkapi dengan data hasil observasi langsung secara partisipatif yang dilakukan rentang waktu pada bulan Februari sampai dengan April. Untuk memperkuat substansi data hasil wawancara dan observasi, maka dilakukanlah penelusuran terhadap dokumen dan arsip yang ada. Semua data hasil penelitian ini diuraikan berdasarkan fokus pertanyaan penelitian sebagai berikut:

Wawancara pertama dilakukan kepada seorang narasumber perempuan sekaligus pemilik salah satu toko suku cadang yang berinisial AT terkait beberapa pertanyaan mengenai analisis gaya kepemimpinan etnis Tionghoa dalam pengembangan usaha penjualan suku cadang sepeda motor, perempuan yang selalu tampil dengan rol rambut tersebut memaparkan beberapa poin setelah diajukan beberapa pertanyaan terkait dengan cara mengambil sebuah keputusan dalam membangun sebuah usaha

“ dalam mengembangkan sebuah usaha banyak hal yang harus kita perhatikan mulai dari awal merintis sebuah usaha sampai pada berkembangnya usaha tersebut, karena banyak permasalahan dalam yang menanti kita, banyak hal yang harus kita pertimbangkan mulai dari jenis usaha apa yang akan kita bangun sampai pada kemampuan mengembangkan usaha agar sukses. Dalam berbisnis atau berwirausaha seseorang harus mengerti dan menyukai jenis usaha yang dilakukan, jangan sampai seseorang hanya latah atau hanya ikut-ikutan dengan orang lain, karena ini akan sangat berdampak pada kelanjutan usaha kita kedepan, makanya jangan heran ketika banyak usaha-usaha yang baru dua atau tiga bulan itu sudah gulung tikar atau bangkrut. Hal ini dikarenakan seseorang tidak sepenuhnya paham dengan jenis usaha yang dilakukan. seperti halnya dengan toko ini, saya melanjutkan usaha ini dari bapak saya karena dulu saya diajari bagaimana cara pengelolaan, pengambilan barang, samapai pada penjualan suku cadang itu semua sudah diajarkan, jadi saya sudah bisa mengambil sebuah keputusan

terkait dengan perkembangan usaha saya ini” dan terkait dalam pengambilan keputusan, saya cenderung memutuskan sendiri dengan melalui beberapa pertimbangan pertimbangan. Kalaupun ada masalah besar saya hanya komunikasikan dengan suami.

Hal ini sejalan dengan apa yang SH terkait cara mengambil sebuah keputusan.

Laki-laki yang berusia 58 tahun ini menyampaikan beberapa hal

“dalam mengambil sebuah keputusan orang Tionghoa suka mengambil risiko, akan tetapi kami harus mempertimbangkan terlebih dahulu dengan baik. Kami harus mengambil resiko secukupnya saja. Risiko rugi diambil dengan mempertimbangkan potensi keuntungan yang bisa didapat dengan cermat. Biasanya, potensi keuntungan akan tinggi jika risiko ruginya pun tinggi. Namun itu hanya rumus di atas kertas. Bisa saja yang terjadi adalah sebaliknya, risiko rugi kecil namun bisa untung besar. Makanya, harus dihitung dengan hati-hati setiap langkah yang akan diambil. Jangan kayak kebanyakan orang yang, misalnya, sangat ingin buka usaha. Terus asal saja mengajukan pinjaman. Ujung-ujungnya rugi karena tidak memiliki rencana usaha yang matang. Alhasil, terjerat utang.

Begitupun dengan apa yang disampaikan oleh narasumber berinisial AH dengan memberikan pertanyaan tentang cara mengambil keputusan, AH yang merupakan anak pertama dari pemilik usaha sebelumnya. Bapak dari dua anak ini merupakan salah satu responden yang sedikit sulit ditemui berhubungan dengan kesibukan beliau. Setelah beberapa kali diminta waktunya akhirnya beliau bersedia untuk meluangkan waktunya, adapun hasil wawancara dengan beliau sebagai berikut

“Terkait dalam usaha yang saya bangun ini sepenuhnya saya yang mengambil keputusan, baik itu terkait dengan hal-hal yang kecil maupun hal yang besar. Saya memiliki keyakinan bahwa keputusan yang saya ambil itu adalah yang terbaik, tentunya dengan mempertimbangkan dengan matang-matang. Mayoritas pengusaha Tionghoa itu memiliki kepercayaan dan keyakinan terhadap diri mereka masing-masing dalam pengambilan keputusan”.

Begitupun dengan wawancara yang dilakukan pada tanggal 24 maret bersama narasumber yang berinisial CS menjawab pertanyaan sebagai berikut

“Pengusaha Tionghoa cenderung menggunakan intuisi dalam mengambil sebuah keputusan. Saya juga selalu percaya bahwa keputusan yang saya ambil adalah keputusan yang paling baik dan akan berujung pada sebuah kesuksesan. Keputusan yang saya ambil tidak boleh saya sesali, baik itu positif maupun negatif, intinya kita jalani saja dan percaya pada kemampuan pribadi”.

Pada wawancara lanjutan peneliti kembali menanyakan salah satu indikator manajerial yakni terkait dengan cara berkomunikasi dan mengendalikan bawahan

“kalau untuk mengendalikan bawahan saya bermodalkan kepercayaan, ada salah-satu karyawan yang saya belikan motor, karyawan itu membayarnya dengan cara gajinya dipotong perbulannya sampai lunas, hal ini bertujuan untuk memberikan rasa senang kepada karyawan sekaligus membuat mereka memiliki tanggung jawab untuk menyelesaikan pekerjaannya dengan baik, tapi itu hanya untuk karyawan yang sudah lama sama saya. Kalau misalnya ada karyawan yang bermasalah, misalnya sering datang terlambat atau kadang-kadang tidak datang itu saya tegur, kalau tidak mendengar saya berhenti”.

Begitupun dengan itu narasumber SH juga menyampaikan tentang cara berkomunikasi dan mengendalikan bawahan.

“kebetulan kebanyakan pekerja saya itu anak mudah, ada yang baru lulus sekolah, sebelum saya pekerjakan saya tanya dulu, kalau bekerja disini itu kamu harus disiplin, tepat waktu, cara kerja kamu harus benar. Kalau tidak pembeli malas mampir ke toko”. Intinya kalau mau kerja harus serius, jangan main-main.

Jawaban terkait cara komunikasi dan mengendalikan bawahan juga disampaikan oleh narasumber AH, beliau menyampaikan bahwa

Saya bilang sama pekerja saya bahwa saya percaya sama mereka, dengan seperti itu mereka akan berpikir untuk tidak mengecewakan saya, tapi saya tetap memperhatikan mereka, mulai cara bekerja, menyelesaikan pekerjaan dengan baik.

Narasumber CS juga menyampaikan tentang cara mengendalikan bawahan

“ saya tidak terlalu menekan pekerja saya, intinya kalau mereka betul ingin bekerja, mereka harus menaati aturannya, mulai dari jam kerja, tidak boleh telat karena pembeli tidak akan senang. Kalau mereka tidak bisa menaati aturan itu berarti mereka tidak ingin bekerja sungguh-sungguh.

Pertanyaan selanjutnya yang diarahkan kepada narasumber adalah memotivasi karyawan. Keterangan pertama dipaparkan oleh narasumber AT terkait cara berkomunikasi dan memotivasi karyawan

“motivasi sangat diperlukan dalam membangun sebuah usaha, seharusnya sebagai seorang pemilik usaha sewajarnya kita bisa memberikan motivasi tentunya dengan cara yang sesuai yang dibutuhkan usaha kita. disini sudah ada karyawan saya yang bekerja selama 20 tahun, mau saya motivasi seperti apa, dia sudah tua, “ Sambil menunjuk salah-satu karyawannya” hehehehe”, kalau untuk itu, saya lebih menghargai karyawan saya, saya pikir itu adalah cara memotivasi karyawan yang sederhana namun bisa membuat kerja mereka lebih baik, karena mereka nyaman di tempat saya”

Begitupun dengan narasumber SH mengatakan bahwa

“kalau pertanyaannya apakah motivasi sangat diperlukan dalam sebuah usaha jawabannya adalah iya, namun saya tidak akan memotivasi karyawan saya dengan kata-kata dek, saya cenderung lebih menghargai karyawan saya, apa yang menjadi haknya saya berikan, intinya buat mereka betah bekerja disini itu akan baik untuk toko kami.

Sejalan dengan itu narasumber AH menyampaikan

“ sangat diperlukan. Yah untuk memotivasi karyawan, saya cukup bilang kalau kalian ndak mau bekerja keras kalian akan susah. Selebihnya itu saya biarkan mereka bekerja dengan baik.

Narasumber CS juga menyampaikan tentang cara memotivasi karyawan

“ Cara memotivasi di,? Ndak ji. Mereka juga sadar kalau mereka punya kebutuhan, punya tanggung jawab jadi mereka sadar harus bekerja lebih giat. Yang penting mereka saya buat nyaman kerja di tempat saya.

Indikator selanjutnya adalah tentang pengembangan usaha penjualan suku cadang sepeda motor, narasumber AT yang merupakan narasumber pertama yang diwawancarai memaparkan tentang pengembangan usaha penjualan

“ hehehe, pasti lah dek untuk mengembangkan usaha anda harus memilih tempat yang strategis, selain itu agar usaha kita sukses adalah perputaran modal, itu akan terjadi jika penjualan kita bagus, jadi perputaran barang di gudang itu lebih cepat, makanya kita harus membuat pembeli itu nyaman, dihargai, intinya bagaimana kita memperlakukan pembeli itu seperti raja.

Sejalan dengan itu narasumber SH juga menyampaikan terkait cara pengembangan usaha penjualan melalui indikaor pemilihan letak atau lokasi usaha

Pada hakikatnya tempat usaha merupakan salah satu penunjang sebuah usaha, salah satunya dijalan veteran selatan ini, jadi kalau orang bertanya dimana tempat penjualan suku cadang atau servis motor maka mereka akan langsung ke sini dijalan veteran, namun terlepas dari itu kami cenderung lebih memperhatikan kondisi toko, kami mengatur sedemikian rupa akan toko kelihatan tidak terlalu sempit supaya konsumen lebuuh merasa nyaman

Begitupun dengan jawaban narasumber narasumber AH

“ Iya, lokasi usaha sangat berpengaruh dengan kemajuan usaha anda. Kita harus cari tempat yang ramai. Coba liat dijalan veteran ini, kan ramai. Jadi konsumen bisa langsung mampir memperbaiki atau membeli suku cadang sepeda motor mereka

Sejalan dengan itu narasumber CS juga menyampaikan cara mengembangkan usaha

“kalau lokasi usaha itu sangat berpengaruh dek, selain tempat anda juga harus memperhatikan penyusunan barang anda, supaya ndak terlalu pengap. Disini kan panas jadi kita harus buat toko kita agar kelihatan lebih luas

Wawancara dilanjutkan ke pertanyaan selanjutnya, masih bagian indikator pengembangan usaha dalam hal memanfaatkan kesempatan, narasumber AT menjawab dengan mengatakan

“Usaha apapun itu, kalau ada kesempatan anda harus memanfaatkan semaksimal mungkin, bahkan kalau perlu anda yang mencari kesempatan. Orang Tionghoa selalu melakukan itu dalam berbisnis, jangan malu ataupun gengsi, dulu juga sebelum usaha toko suku cadang ini saya pernah berjualan ubi goreng. Saya harus cepat mengambil keputusan kalau melihat kesempatan. Contoh kemarin, banyak pembeli yang menanyakan suku cadang sepeda motor antik kayak vespa dan honda 70, saya langsung telpon kerabat saya yang di surabaya suruh kirim ke makassar”

Sejalan dengan itu narasumber SN juga menyampaikan terkait indikator kesempatan dalam sebuah usaha

Yah harus, kita disini bersaing, anda harus pandai-pandai memanfaatkan kesempatan yang ada, kalau kesempatan bisa memberikan dampak ke usaha kita ya manfaatkan sebaik baiknya.

Begitupun dengan apa yang disampaikan oleh narasumber AH terkait bagaimana melihat kesempatan dalam mengembangkan sebuah usaha

kalau masalah kesempatan saya sangat respek, saya akan maksimalkan semaksimal mungkin, kita jangan melewatkan sedikitpun. Apalagi kesempatan itu besar.

Informasi selanjutnya dari narasumber terkait bagaimana mengatasi kelemahan dalam setiap usaha, kali ini narasumber CS menyatakan cara mengatasi kelemahan dan ancaman

Kelemahan akan selalu ada dalam setiap usaha, contoh masalah letak toko, toko saya kan yang paling ujung kalau dari arah selatan, jadi pembeli banyak melewati toko teman teman yang lain, oleh karena itu kita mengatasi dengan harga yang sedikit lebih murah dari mereka walau itu hanya beda seribu atau dua ribu rupiah yang penting ada keuntungan walau itu cuma sedikit

Sejalan dengan itu narasumber AT juga mengungkapkan cara mengatasi kelemahan dan ancaman dala sebuah usaha

“Dalam berbisnis, anda harus yakin bahwa pembeli adalah segalanya. Anda tidak boleh terlalu kaku dalam berdagang, anda harus

memperbolehkan tawar menawar, ketika pembeli bertanya tentang harga sebuah barang, dan modal barang tersebut misalnya 100 ribu, anda bisa membuka harga dengan angka 125 ribu, dengan asumsi mereka hanya boleh meminta turun harga dari 5 ribu sampai 10 ribu, jadi mereka merasa tidak dicurangi, hal ini berbeda ketika anda membuka harga 200 ribu dengan modal 100 ribu tadi, meskipun mereka mampu membeli dengan harga 150, akan tetapi jika dikemudian hari mereka tahu, maka mereka akan merasa tertipu dan tidak mau lagi membeli ditoko anda. Kita tidak apa-apa untung kecil asal pembeli merasa puas dengan harga yang kita tawarkan. Selain itu saya selalu meminta kepada karyawan saya untuk memperlakukan pembeli dengan sebaik mungkin, karena tadi, pembeli adalah segalanya, pembeli adalah raja. sehebat apapun anda tidak boleh membuat pembeli merasa kecewa, meskipun mereka membeli barang yang tidak mahal misalnya, mengganti Oli, ganti ban dalam dll, anda tetap harus melayaninya dengan baik”.

B. Pembahasan

Toko suku cadang yang terletak di jalan Veteran Selatan kota Makassar merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam penyediaan suku cadang sepeda motor sekaligus pelayanan jasa servis kendaraan bermotor yang dimana mayoritas pemilik toko ini adalah wirausaha etnis Tionghoa. Sebagai salah satu jenis usaha yang harus terus dikembangkan usaha ini harus dibangun dengan memperhatikan faktor-faktor dalam pengembangan usaha. Salah-satunya adalah gaya manajerial sang pemilik toko.

Sesuai dengan data yang didapatkan di lapangan, dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi dengan memerhatikan beberapa indikator yang manajerial yakni aspek pengambilan keputusan, aspek motivasi, aspek komunikasi dan mengendalikan bawahan serta tanggung jawab serta indikator yang terdapat dalam pengembangan usaha baik itu lokasi usaha, memanfaatkan kesempatan, mengatasi kelemahan dan ancaman maka kita dapat menilai bahwa

1. Pengambilan Keputusan

Pada hakikatnya pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling cepat. Melihat data yang didapatkan oleh peneliti melalui observasi, wawancara serta dokumentasi Pada dasarnya pengusaha etnis Tionghoa cenderung mengambil sebuah keputusan dengan pertimbangan-pertimbangan individu, pertimbangan yang hanya mengambil resiko secukupnya saja. Mereka percaya dengan kemampuan mereka, mereka yakin bahwa keputusan yang diambil merupakan sebuah keputusan yang benar dan tepat. Hal ini sejalan dengan teori yang disampaikan oleh Shelmi (2011:2) terkait dengan bagaimana etnis Tionghoa dalam menentukan sebuah keputusan. Keterikatan indikator variable manajerial dan pengembangan usaha membuktikan bahwa etnis Tionghoa memiliki kepercayaan diri dalam menentukan keputusan keputusan dalam usahanya.

2. Memotivasi

Motivasi merupakan suatu dorongan atau alasan yang menjadi dasar semangat seseorang untuk melakukan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu. Arti motivasi juga dapat didefinisikan sebagai semua hal yang menimbulkan dorongan atau semangat di dalam diri seseorang untuk mengerjakan sesuatu. Disisi yang lain berdasarkan hasil observasi dalam memotivasi karyawan pengusaha etnis Tionghoa mempunyai cara tersendiri dalam hal ini misalnya dengan mempercayai para karyawan atau pekerjanya, sehingga karyawan berpikir untuk

tidak mengecewakan bos mereka. Pengusah etnis Tionghoa membangun ruang kerja yang nyaman dan selalu menghargai para pekerjanya.

3. Cara komunikasi dan mengendalikan bawahan

Komunikasi adalah suatu proses penyampaian informasi (pesan, ide, gagasan) dari satu pihak kepada pihak lain. Pada umumnya, komunikasi dilakukan secara lisan atau verbal yang dapat dimengerti oleh kedua belah pihak dalam hal ini kepada para pekerja usaha etnis Tionghoa terkait cara komunikasi dan mengendalikan bawahan, pengusaha etnis Tionghoa membangun komunikasi yang nyaman dengan para pekerjanya, hal ini dibuktikan dengan beberapa moment ketika peneliti melakukan observasi pemilik usaha bercanda dengan para pekerjanya. Pengusah Tionghoa juga menekankan pekerjaan dengan profesional, mulai dari disiplin waktu, cara kerja yang benar

4. Tanggung jawab

Pada hakikatnya suatu keadaan dimana wajib menanggung segala sesuatu, sehingga berkewajiban menanggung, memikul jawab, menanggung segala sesuatunya atau memberikan jawab dan menanggung akibatnya. Pada dasarnya kepercayaan merupakan aspek yang selalu dipegang teguh oleh pengusaha etnis Tionghoa. Dalam hal tanggung jawab sebagai seorang pemimpin dia bertanggung jawab penuh kepada karyawanannya selama jam kerja mereka. Hal ini sejalan dengan pernyataan Shelmi (2011:2) yang mengatakan rasa tanggung jawab besar yang dimiliki oleh pemilik usaha etnis Tionghoa

5. Pengembangan usaha

Dalam mengembangkan usaha pengusaha etnis Tionghoa selalu menekan kan bahwa pembeli adalah raja, jadi apapun mereka akan lakukan selama mampu memberikan kenyamanan kepada pembeli mereka mulai dari harga barang, pelayan dan sebagainya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah pembahasan penelitian terkait dengan analisis gaya manajerial etnis Tionghoa dalam pengembangan usaha penjualan suku cadang sepeda motor “Studi kasus toko suku cadang sepeda motor jalan Veteran Selatan kota Makassar” maka dapat ditarik kesimpulan antara lain:

1. Melihat data yang didapatkan oleh peneliti melalui observasi, wawancara serta dokumentasi maka dapat ditarik kesimpulan pada dasarnya pengusaha etnis Tionghoa cenderung mengambil sebuah keputusan dengan pertimbangan-pertimbangan individu, pertimbangan yang hanya mengambil resiko secukupnya saja. Mereka percaya dengan kemampuan mereka, mereka yakin bahwa keputusan yang diambil merupakan sebuah keputusan yang benar dan tepat. Sejalan dengan teori yang disampaikan oleh Shelmi (2011:2) terkait dengan bagaimana etnis Tionghoa dalam menentukan sebuah keputusan.
2. Memotivasi karyawan pengusaha etnis Tionghoa mempunyai cara tersendiri dalam hal ini misalnya dengan mempercayai para karyawan atau pekerjanya, sehingga karyawan berpikir untuk tidak mengecewakan bos mereka. Pengusah etnis Tionghoa membangun ruang kerja yang nyaman dan selalu menghargai para pekerjanya.

3. Pada umumnya, komunikasi dilakukan secara lisan atau verbal yang dapat dimengerti oleh kedua belah pihak dalam hal ini kepada para pekerja usaha etnis Tionghoa terkait cara komunikasi dan mengendalikan bawahan, pengusaha etnis Tionghoa membangun komunikasi yang nyaman dengan para pekerjanya, hal ini dibuktikan dengan beberapa moment ketika peneliti melakukan observasi pemilik usaha bercanda dengan para pekerjanya. Pengusah Tionghoa juga menekankan pekerjaan dengan profesional, mulai dari disiplin waktu, cara kerja yang benar
4. Dalam hal tanggung jawab sebagai seorang pemimpin dia bertanggung jawab penuh kepada karyawannya selama jam kerja mereka. Hal ini sejalan dengan pernyataan Shelmi (2011:2) yang mengatakan rasa tanggung jawab besar yang dimiliki oleh pemilik usaha etnis Tionghoa.

B. Saran

Setelah terselesaikannya penelitian ini ada beberapa hal yang peneliti ingin sampaikan

1. kedepannya pengusaha Indonesia dapat mengambil hal-hal positif yang bisa mengembangkan usaha, baik itu dari teknik pengambilan keputusan, cara membangun komunikasi, tanggung jawab dll.
2. kedepannya untuk dunia pendidikan, akan lebih baik kalau pelajaran yang berbau wirausaha terus dikembangkan melalui praktek dan terjun langsung lapangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andri, Seno, Troena, Eka Afnan, Djumahir, Idrus, 2011: 7, Pengaruh gaya kepemimpinan, budaya organisasi, motivasi, program diklat terhadap kinerja, dan kepuasan kerja karyawan, Jurnal Aplikasi Manajemen, vol 9, no 4.
- Arikunto, Suharsimi, 2006 Teknik Efektivitas Manajerial (Suatu Pendekatan Praktik), edisi Revisi VI, Jakarta, PT Rineka Cipta.
- Brahmasari, Ida Ayu, dan Superayetno, Agus, 2008 : 9, Pengaruh Motivasi Kerja Dan Budaya Organisasi Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Serta Dampaknya Pada Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada PT Pei Hai Internasional Wiratama Indonesia), vol 10, no 2.
- Chairunisah, Siti, 2010, Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Komunikasi Internal, Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai (Studi Kasus di Kantor Kecamatan Grogol Petamburan Jakarta Barat).
- Dinar, Muhammad, dan Hasan, Muhammad. 2018. Pengantar Ekonomi: Teori dan Aplikasi. Makassar: CV. Nur Lina Bekerjasama dengan Pustaka Taman Ilmu.
- Handoko, T Hani, 1984, Manajemen, edisi kedua, Yogyakarta, BPFE.
- Hasan, Muhammad. 2014. Produktivitas dan Elastisitas Kesempatan Kerja Sektor Industri. Jurnal Economix Volume 2, No. 1 Desember 2014 ISSN 2302-6286. Makassar: Fakultas Ekonomi UNM.
- Hasan, Muhammad. 2016. Pengembangan Pola Pendidikan Ekonomi Informal sebagai Upaya untuk Pembentukan Perilaku Ekonomi yang Baik, Prosiding Seminar Nasional "Mega Trend Inovasi dan Kreasi Hasil Penelitian dalam menunjang Pembangunan Berkelanjutan" hal. 82-87 Lembaga Penelitian Universitas Negeri Makassar. Makassar: Lembaga Penelitian UNM.
- Hasan, Muhammad. 2017. Pendidikan Ekonomi Informal dan Literasi Keuangan, Prosiding Seminar Nasional "Membangun Indonesia Melalui Hasil Riset" hal. 677-680 Lembaga Penelitian Universitas Negeri Makassar. Makassar: Badan Penerbit UNM.
- Hasan, Muhammad. 2018. Pembinaan Ekonomi Kreatif dalam Perspektif Pendidikan Ekonomi. Jurnal Ekonomi dan Pendidikan (JEKPEND) Volume 1, No. 1 Januari 2018 p-ISSN: 2614-2139; e-ISSN: 2614-1973.

- Hasan, Muhammad, dan Azis, Muhammad. 2018. Pembangunan Ekonomi & Pemberdayaan Masyarakat: Strategi Pembangunan Manusia dalam Perspektif Ekonomi Lokal. Makassar: CV. Nur Lina Bekerjasama dengan Pustaka Taman Ilmu.
- Indrianoro, Nur, dan Supomo, Bambang, 2002: 6, Metodologi penelitian bisnis untuk akuntansi dan manajemen, edisi pertama cetakan kedua, Yogyakarta, BPFE.
- Mahesa, Deewar, 2010 : 9, Analisis Pengaruh Motivasi dan kepuasan Kerja Terhadap kinerja Karyawan Dengan Lama Kerja Sebagai Variabel moderating (Studi Pada PT Coca Cola Amati Indonesia (Central Java)), Skripsi.
- Munarfah, A., & Muhammad, H. 2009. Metode Penelitian. Jakarta: CV. Praktika Aksara Semesta.
- Putranto, Danung Kurnia, 2010 : 3, Pengaruh Motivasi Kerja Dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Perusahaan PT Daytona Partindo Utama Cabang Surakarta, Skripsi.
- Ranupandojo, Heldjrachman, dan Husnan, Suad, 1993, Manajemen Personal, edisi 4, Yogyakarta, BPFE.
- Reza, Regina Aditya, 2010, Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi, Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT Sinar Sentosa Perkasa Banjarnegara, Skripsi
- Sari, Rahmila, Muis, Mahlia, dan Hamid, Nurdjannah, 2012 : 4, Pengaruh Kepemimpinan, Motivasi, dan Stress Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Makasar.
- Septiyanto, Dafid, 2010 : 2, Pengaruh Karakteristik Tujuan Anggaran Terhadap Kinerja Aparat Pemerintah Daerah (Survey Se-Eks Karisiden Surakarta), Skripsi.
- Sujudi, Riyanto, 2007, Pengaruh Kepemimpinan, Motivasi, Lingkungan Kerja, Disiplin Kerja, Dan Pengawasan Terhadap Kinerja Pegawai Dinas Perindustrian, Perdagangan, Penanaman Modal, Dan Koperasi Kabupaten Karanganyar (Studi Pada Dinas Perindustrian Perdagangan Penanaman Modal Dan Koperasi Kabupaten Karanganyar).
- Suparmi, 2010:1, Peran Manajer Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Dinas Kota Semarang, Media ekonomi dan manajemen, vol 21, no 1.
- Susilaningsih, Nur.2008 : 9, Pengaruh Manajerial, Disiplin, Motivasi, Pengawasan, dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai (Studi

Pada Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Wonogiri, EXCELENT, vol 1, no 2.

Teguh, Muhamad, 2001, Metode penelitian teori dan aplikasi, Jakarta, PT Rajagrafindo Persada.

Yuliana, Ita dan Ariefientoro, Teguh, 2012, Analisis Pengaruh Kepemimpinan, Motivasi, dan Disiplin terhadap kinerja karyawan PT Adira Kredit Cabang Semarang.

Zainal, H., Parinsi, K.W., Hasan, M., Said, F., and Akib, H. (2018). The influence of strategic assets and market orientation to the performance of family business in Makassar City, Indonesia. *Academy of Strategic Management Journal*, 17 (6).

Zesbendri & Ariyanti, Anik, 2009, Pengaruh Disiplin kerja terhadap kinerja pegawai pada kantor badan

L

A

M

P

I

R

A

N

Format Wawancara

Nama :

Umur :

Tahun Usaha :

| NO | VARIABLE | ASPEK | PERTANYAAN |
|----|------------|---|---|
| 1 | Manajerial | <p>1. Pengambilan keputusan</p> <p>2. Motivasi</p> <p>3. komunikasi dan pengendalian bawahan</p> <p>4. Tanggung Jawab</p> | <p>1.1. Menurut anda, seberapa penting ketepatan pengambilan keputusan dalam usaha anda?</p> <p>1.2. Dalam hal ini, apakah anda melibatkan orang lain atau diputuskan sendiri?</p> <p>2.1 Menurut anda apakah motivasi menjadi bagian penting dalam usaha anda?</p> <p>2.2 Menurut anda cara membangun itu dengan efektif seperti apa?</p> <p>3.1 menurut anda bagaiman komunikasi yang ideal dalam ruang usaha anda</p> <p>4.1 Menurut anda, apakah seorang manajer maupun pimpinan harus bertanggung jawab dengan bawahannya.</p> |

Tabel Pertanyaan

Dokumentasi

Observasi tempat penelitian



Wawancara dengan narasumber pemilik toko



Observasi tempat penelitian









KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jl. Raya Pendidikan – Makassar Telepon. 0411-889464, 881244. Fax. 0411-887604
Laman: www.unm.ac.id/fakultas-ekonomi.html

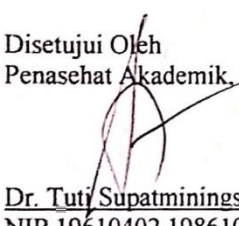
USULAN JUDUL TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Busman
NIM : 1494043029
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Tempat/ Tgl. Lahir : Majene, 29 Maret 1995
Judul yang diajukan :

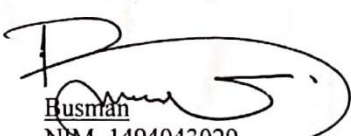
1. Pengaruh Fasilitas Perpustakaan dan Kinerja Pustakawan terhadap Minat Baca Mahasiswa Universitas Negeri Makassar.
2. Perbedaan Gaya Kepemimpinan Etnis Cina Dalam Pengembangan Usaha Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor
(Study Kasus Toko Suku Cadang Motor Jalan Veteran Selatan)
3. Komparasi Efektivitas Strategi Pembelajaran Berbasis Pemecahan Masalah (SPBM) Dengan Strategi Pembelajaran Konvensional Terhadap Hasil Belajar Pada Mata Pelajaran Ekonomi Siswa Kelas XI IS SMAN 8 Makassar

Makassar, 22 Oktober 2018

Disetujui Oleh
Penasehat Akademik,


Dr. Tuti Supatminingsih, M.Si
NIP.19610402 198610 2 001

Diajukan Oleh
Mahasiswa Ybs,


Busman
NIM 1494043029

PERSETUJUAN PIMPINAN PROGRAM STUDI

Judul yang disetujui :

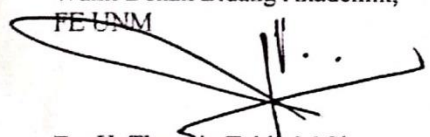
Analisis Gaya Kepemimpinan Etnis Cina Dalam Pengembangan Usaha Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor
(Study Kasus Toko Suku Cadang Sepeda Motor Jalan Veteran Selatan Makassar)

Pembimbing yang ditunjuk:

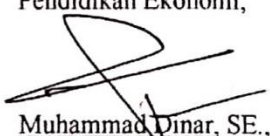
1. Dr. Tuti Supatminingsih, M.Si
2. Dr. Agus Syam, S.Pd., M.Si

Mengetahui :

Wakil Dekan Bidang Akademik,
FE UNM


Dr. H. Thamrin Tahin, M.Si
NIP. 19620111 198702 1 001

Ketua Program Studi
Pendidikan Ekonomi,


Muhammad Dinar, SE., MS
NIP.19591211 198702 1 002



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Jl. A.P. Pettarani Kampus UNM Gunungsari Baru Makassar Telp. 889464

Makassar, 31 Juli 2019

Nomor : 4639/UN36.7/KM/2019
Lamp. : 1 Rangkap Skripsi
Hal : Undangan Ujian Skripsi

Nama : Busman
NIM : 1494043029
Fakultas/Prog. Studi : Ekonomi/Pendidikan Ekonomi

Kepada

Yth :

| | |
|--------------------------------------|-----------------|
| Dr. H. Muhammad Azis, M.Si. | (Ketua) |
| Sahade, S.Pd., M.Pd. | (Wakil Ketua) |
| Muhammad Dinar, S.E., M.S | (Sekretaris) |
| Dr. Tuti Supatminingsih, S.E., M.Si. | (Pembimbing I) |
| Dr. Agus Syam, S.Pd., M.Si. | (Pembimbing II) |
| Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd. | (Penguji I) |
| Dr. Mustari, S.E., M.Si. | (Penguji II) |

Dengan hormat, kami mengharapkan kehadiran Bapak/ Ibu untuk menguji Skripsi mahasiswa tersebut di atas, pada:

Hari/ Tanggal : Rabu, 31 Juli 2019
Pukul : 13:00 WITA – Selesai
Tempat : Ruang Seminar Pendidikan Ekonomi

Demikian penyampaian kami, atas perhatian Bapak/Ibu kami sampaikan terima kasih.

A.n Dekan,
Wakil Dekan I Bidang Akademik

Prof. Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si
NIP. 19620111 198702 1 001

Catatan:

1. Kiranya penguji berpakaian safari atau kemeja berdasi
2. Mohon jika penguji berhalangan diinformasikan secepatnya



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Jl. A.P. Pettarani Kampus UNM Gumungsari Baru Makassar Telp. 889464

SURAT KEPUTUSAN

Nomor : 4638/UN36.7/KM/2019

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR**

Membacakan : Surat Keputusan Program Studi Pendidikan Ekonomi
Nomor : 4638/UN36.7/KM/2019

Mengingat : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003
2. Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999
3. Keputusan Presiden Nomor 93 Tahun 1999
4. Keputusan Mendikbud Nomor 277/0/Tahun 1999
5. Keputusan Mendiknas Nomor 025/0/Tahun 2002
6. Keputusan Rektor UNM Nomor 1073/PP/2010
7. Keputusan Kemendikbud Nomor 48 Tahun 2011
8. Keputusan Rektor UNM Nomor 05/ UN 36/ KP/ 2012

MEMUTUSKAN

Menetapkan : Dosen yang tersebut namanya di bawah ini sebagai Panitia Ujian Skripsi Mahasiswa :

Nama : Busman
Stambuk : 1494043029
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Gaya Managerial Etnis Tionghoa Dalam Pengembangan Usaha Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor (Studi Kasus Toko Suku Cadang Sepeda Motor Jl. Veteran Selatan)

Dengan susunan panitia ujian sebagai berikut:

1. Ketua : Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
2. Wakil Ketua : Sahade, S.Pd., M.Pd
3. Sekretaris : Muhammad Dinar, S.E., M.S
4. Anggota
Pembimbing I : Dr. Tuti Supatminingsih, S.E., M.Si
Pembimbing II : Dr. Agus Syam, S.Pd., M.Si
Penguji I : Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd
Penguji II : Dr. Mustari, S.E., M.Si

Panitia Ujian Skripsi bertugas memeriksa dan menilai skripsi mahasiswa tersebut sesuai dengan peraturan dan pedoman penilaian.

Ditetapkan di : Makassar
Pada Tanggal : 31 Juli 2019

A.n Dekan,
Wakil Dekan I Bidang Akademik

Prof. Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si
NIP. 19620111 198702 1 001

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di kabupaten Majene Sulawesi Barat tanggal 29 Maret 1995 dari ayah yang bernama Samad dan ibu yang bernama Bambi. Penulis merupakan anak terakhir dari enam bersaudara. Penulis memulai pendidikan di sekolah dasar

SD 15 Segeri dan melanjutkan pendidikan di SLTP 2 Majene, dan kemudian melanjutkan pendidikan di sekolah SMAN 2 majene dan tamat pada tahun 2014. Penulis kembali melanjutkan pendidikan di Universitas Negeri Makassar dengan mengambil program pendidikan S1 Pendidikan Ekonomi

Berkat Rahmat Allah SWT dan iringan do'a dari orang tua, sahabat dan sanak saudara sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan di Universitas Negeri Makassar dengan mengangkat judul skripsi Analisis gaya kepemimpinan etnis Tionghoa dalam pengembangan usaha penjualan suku cadang sepeda motor (Studi kasus toko suku cadang sepeda motor jalan Veteran Selatan kota Makassar).